

Onderzoek wie de doelgroep is van free record shop en boekenvoordeel  
<http://www.rmc.nl/en/is-er-voldoende-toekomst-voor-fysieke-boekenwinkels/>  
Hans Breukhoven Wim Rozendaal (oprichters van de winkels)

**Boekenvoordeel:**

Boekenvoordeel richt zich op de doelgroep volwassenen en voor een deel indirect op de wat kleinere kinderen. En met hun assortiment aan boeken, films en hobby artikelen gepaard met hun zowat constante kunnen ze ook de mensen bereiken die wat minder te besteden hebben.

**Free Record Shop:**

De doelgroep van Free record Shop varieert van muziek-, film- en gameliefhebbers die allemaal oudere jongeren zijn.

Zoeken wat de overeenstemming zijn en maak daarvoor een nieuwedoelgroep

**Overeenstemmingen:**

Ze verkopen allebei boeken en films.

Richten zich beide op de wat oudere generatie.

Maken beide gebruik van een kleur op hun website

**Conclusie**

Mijn doelgroep worden nieuwere generatie jongeren en volwassenen.

Ik denk dat het richten op de nieuwere generatie jongeren en volwassenen een goede doelgroep is, als het assortiment een opfrisser krijgt bijvoorbeeld door in plaats van alleen boeken ook audio boeken te verkopen en computerspellen. Met andere worden gezegd het assortiment en de bedrijven zelf zijn een beetje outdated.

En omdat we gaan focussen op de nieuwere generatie is het ook verstandig om ervoor te zorgen dat de website mobiel friendly is, omdat in deze tijd best veel transacties via de smartphone gaan.